

## DAFTAR PUSTAKA

- Aulia, A. (2017). Pengaruh Kompetensi Menjual, Kualitas Hubungan, Dan Pengalaman Menjual Untuk Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjualan . *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, 1-16.
- Abdillah, W., & Jogiyanto, H. (2015). *Partial Least Square (PLS) Alternatif Structural Equation Modeling (SEM) dalam Penelitian Bisnis* (Edisi 1). Andi.
- Augusty Ferdinand. 2011, *Metode Penelitian Manajemen Pedoman Penelitian untuk Penulisan Skripsi, Tesis, dan Disertasi Ilmu Manajemen*, Edisi 3, AGF Books, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro, Semarang.
- Baldauf et al. "Examining Business Strategy, Sales Management, and Salesperson Antecedents of Sales Organization Effectiveness", *Journal of Personal Selling & Management*, Vol. XXI, Number 2 (Spring), p. 109-222.
- Cannon. 2010. *Pemasaran Dasar Edisi 16 Pendekatan Manajerial Global Buku 2*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Challaga dan Shervani. 2012. *Dimension And Type of Supervisory Control: Effects on Salesperson Performance and Satisfaction*. *Jornal of Marketing*. Vol. 60.
- Dewinta, H. M. (N.D.). *Perilaku Penjualan Adaptif Pengaruhnya Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan . Issn*.
- Ghozali, I. (2008). *SEM Metode Alternatif dengan PLS* (Edisi 3). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 2 update PLS regresi* (Edisi 7). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I., & Hengky, L. (2015). *Partial least squares konsep, teknik dan aplikasi menggunakan program SmartPLS 3.0 untuk penelitian empiris* (Edisi Kedua). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gita, S. (2018). Analisis Efektivitas Kegiatan Dan Tingkat Pengalaman Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Tenaga Penjualan Dengan Kompetensi Teknik Sebagai Variabel Intervening Pada Usaha Kecil Menengah Pakaian Jadi Di Kota Semarang . *Media Ekonomi Dan Manajemen*, 140-148.

- Hendra, S. (2018). Pengaruh Orientasi Pelanggan, Penjualan Adaptif, Dan Kualitas Hubungan Tenaga Penjual-Pelanggan Terhadap Kinerja Tenaga Penjual. *Jurnal Bisnis Terapan*, 17-34.
- Hidayah, I.T. 2016. “Peningkatan Ketrampilan Sosial Anak Melalui Permainan Tradisional. *Jurnal PG-PAUD Trunojoyo*, Vol. 1, 2.hlm. 76-146
- Hubtriyani, A. S. (2018). Model Peningkatan Kinerja Tenaga Penjual : Orientasi Pelanggan, Kompetensi Teknik Tenaga Penjual Dan Perilaku Penjualan Adaptif. *Ekobis*, 57-69.
- Jarvelin dan Lethinen, (2010). *Two Approaches to Service Quality Dimensions*, Service Industries Journal, Vol. 11, No.3.
- Jerome (2011). *Pemasaran Jasa Manusia, Teknologi, Strategi-Perspektif Indonesia Edisi Ketujuh Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Jogiyanto. (2009). *Analisis dan desain sistem informasi: pendekatan terstruktur teori dan praktik dan aplikasi bisnis* (Edisi III). Andi.
- Kotler, P. (2012). *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Jakarta: PT. Prehallindo.
- Mega, U. (2017). Pengaruh Kompetensi Tenaga Penjualan, Kualitas Hubungan Dan Sistem Kontrol Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Kasus Pada Pt. Bri Cabang Solok).
- Miftah, (2013). *Kepemimpinan dalam Manajemen*, edisi 1, PT. Raja Grafindo, Jakarta.
- Muhammad, R. (Yogyakarta). *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil*. 2012: UII Press Yogyakarta (Anggota IKAPI).
- Rentz, 2012. “ *A Measure of Selling Skill : Scale Development and Validation*”, Journal of Personal Selling & Sales Management, Vol. XXII.
- Sarwono, J. (2012). *Path Analysis Untuk Riset Skripsi, Tesis dan Disertasi*. Elex Media Komputindo.
- Siregar, S. (2014). *Metode penelitian kuantitatif: dilengkapi dengan perbandingan perhitungan manual & spss*. Penerbit Kencana.
- Spiro, dan Weitz 2010. *Personal Selling Process*. Journal of Busines & Industrial Marketing.

Sugiyono. (2016). *metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

Sumarni, M. d. (2010). *Pengantar Bisnis (Dasar - Dasar Ekonomi Ekonomi Perusahaan)*. Edisi ke 5. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

Sumiyanto, A. (2010). *BMT Menuju Koperasi Modern*. Yogyakarta: PT ISES Consulting Indonesia.

Oliver, 2010. *Satisfaction: A Behavioral Perspective On The Consumer*, The McGraw-Hill Companies, Inc : New York.

William, S. (2005). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta.